

El papel de las empresas asociativas de la economía social. Análisis de la experiencia española

Juan Calvo Vérguez
jucaver@unex.es

Profesor titular de Derecho
Financiero y Tributario.
Universidad de Extremadura
(España).

Palabras clave: Economía social, empresa, entidades asociativas, trabajadores, inclusión social.

Keywords: Social Economy, business, partners, workers, social inclusion.

Resumen: Las empresas asociativas de la economía social son un conjunto de entidades que asumen la ejecución de un conjunto de políticas sociales destinadas a la creación de empleo estable, así como a la consecución de una mayor participación de los trabajadores, facilitando determinadas prestaciones complementarias o suplementarias a las de la Seguridad Social y, en definitiva, el desarrollo de actividades de inclusión social tales como la integración de las personas con discapacidad en el ámbito de la producción empresarial. En definitiva, a través del fomento de estas empresas asociativas de la economía social se potencia la ejecución de políticas sociales relacionadas esencialmente con el consumo, con la importante particularidad de que dicha ejecución es llevada a cabo directamente por los propios interesados.

Abstract: The paper aims to analyze the importance of the work today, within the framework of the Social Economy, by certain business figures operating in our country and, more specifically, business associations of the Social Economy. This is a set of entities that assume the execution of a set of social policies aimed at creating stable employment and to achieve greater involvement of workers, providing certain fringe benefits or supplementary to Social Security and, ultimately, the

development of social inclusion activities such as the integration of disabled people in the field of corporate production. In short, through the promotion of these self-help organizations of the Social Economy is enhanced social policy implementation essentially related to consumption, with the important difference that this execution is carried out directly by the interested parties.

La economía social como actividad empresarial de interés general

En torno al concepto de economía social, cuya difusión sigue una línea creciente, se ha ido agrupando un conjunto de entidades no homogéneas aunque tengan siempre elementos comunes, como veremos en su momento. Han seguido una línea de creación y desarrollo que ha tenido fundamentos diversos. Así, los sentimientos altruistas y las exigencias personales de solidaridad determinaron la creación de fundaciones. Las necesidades obreras impulsaron la promoción de las primeras cooperativas (de consumo, de producción, de viviendas, etc.). La conveniencia de fortalecer las propias empresas de distinto signo favoreció el nacimiento de las cooperativas agrarias y, posteriormente, las de servicios en relación con las explotaciones industriales. El deseo de mejorar las previsiones de riesgos futuros fue el principal motivo de avance del mutualismo en sus formas de Mutualidades de Previsión Social y Mutuas de Seguros. Finalmente, por citar un último ejemplo, la finalidad de ayudar a las personas con discapacidad llevó a la creación de los Centros Especiales de Empleo.

Se hace, pues, necesaria una sistematización de todas las figuras indicadas y el señalamiento del denominador común o de los varios existentes que aporten rigor a esta materia.

El primero de ellos es que estas entidades producen bienes y servicios para el mercado. Este criterio permite distinguir dentro de cada uno de los tipos citados, entidades que pertenecen o no a la economía social; por ejemplo, una fundación puede desarrollar una actividad empresarial combinando factores de producción, o limitarse a la entrega de recursos dinerarios a personas que cumplan determinados requisitos. En el primer caso es una entidad de economía social y en el segundo no, ya que se limita a una transferencia de dinero, lo que no constituye una actividad empresarial ni supone una combinación de factores. Lo mismo se puede concluir de la actividad de los Centros Especiales de Empleo. Pueden producir para el mercado, en cuyo caso estaríamos en el campo de la economía social, o pueden limitarse a la rehabilitación de personas discapacitadas y a su preparación para la incorporación futura a la actividad productiva, en cuyo caso no estaríamos ante una actividad económica en sentido estricto.

El segundo componente de la definición de economía social es que las entidades y actividades que la integran realicen un interés general. La fijación de este concepto ha sido siempre difícil. Ha habido una cierta tendencia a identificar interés general e interés colectivo. Este último interés (el colectivo) sólo supone que afecta a una pluralidad amplia de sujetos y no a un interés particular de una persona física o jurídica. No obstante, es una consideración insuficiente. Puede haber un interés

social, deportivo, cultural, etc., representativo de una pluralidad amplia de sujetos, pero esto no le convierte automáticamente en interés general. Es necesario que sea declarado por la ley (como instrumento imperativo básico de una comunidad política organizada como Estado de Derecho)

Esta es la línea —a mi juicio, acertada— que siguen diversas leyes de nuestro ordenamiento. Así, la Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones, dispone en su artículo 3 que “Las fundaciones deberán perseguir fines de interés general, como pueden ser, entre otros (...) los de fomento de la economía social (...)”. En la misma línea, la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, Reguladora del Derecho de Asociación, establece que podrán ser declaradas asociaciones de utilidad pública aquellas cuyos fines estatutarios tiendan a promover el interés general, citando entre estos, también, el fomento de la economía social. Siempre en la misma línea, la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines de Lucro y de los Incentivos Fiscales al Mecenazgo, con la misma referencia al interés general que las leyes citadas anteriormente y con la misma cita del fomento de la economía social entre estos fines.

En resumen, la economía social es una actividad empresarial de interés general. La ley ha tenido buen cuidado en efectuar estas precisiones, teniendo en cuenta que esta calificación lleva normalmente unido el derecho a solicitar determinadas subvenciones o a aplicar bonificaciones tributarias o tipos de gravamen reducidos.

La consideración de la economía social en el ordenamiento jurídico español

Las entidades de economía social y, por ello mismo, su actividad, han tenido tradicionalmente en nuestro ordenamiento un trato favorable. Principalmente, las cooperativas, que han sido la figura más antigua y que, sobre todo en lo que se refiere a su tributación, ha tenido un régimen menos oneroso que las sociedades capitalistas. La misma afirmación, aunque con un tratamiento menos beneficioso, podría hacerse de las sociedades laborales. La exención fue particularmente favorecedora para las fundaciones y mutualidades de previsión social que cumplieren determinados requisitos o hubiesen sido declaradas benéficas o de utilidad pública.

El hecho más importante de la evolución de nuestro ordenamiento es la Constitución de 1978 que, indirecta o directamente, ordena a los poderes públicos el establecimiento de medidas de fomento de las entidades y actividades que venimos calificando de economía social. Indirectamente, a través del reconocimiento, protección y fomento de determinadas actividades, lo que supone el apoyo a las entidades que las realizan. El Capítulo Iii, Título I de la Ley Fundamental, que establece los principios rectores de la política social y económica, contiene varios mandatos en este sentido: la admisión de asistencia y prestaciones complementarias de la Seguridad Social, que suponen la ratificación de las mutualidades de previsión social y de los fondos de pensiones; la realización de políticas orientadas al pleno empleo, lo que impulsa la ayuda a los ciudadanos que quieran responsabilizarse de su propio empleo a través de la creación de empresas participativas

a las que nos referiremos en este trabajo; la protección de los consumidores y usuarios, lo que supone el apoyo a sus cooperativas y, en general, a sus organizaciones; el mandato a los mismos poderes públicos de realizar políticas de integración de los discapacitados, lo que implica una potenciación y fomento de los centros especiales de empleo, etc.

La declaración constitucional directa está contenida en el artículo 129.2: “Los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en la empresa y fomentarán, mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas. También establecerán los medios que faciliten el acceso de los trabajadores a los medios de producción”. Este precepto se refiere a las empresas participativas (Sociedades Cooperativas y Sociedades Laborales, principalmente), pero es también aplicable a las Mutualidades de Previsión Social y a las mutuas, aunque con peculiaridades y matices que ahora no interesan. La no referencia explícita a las Sociedades Laborales obedece a que éstas se crearon por la Orden Ministerial de 12 de enero de 1979, posteriormente a la aprobación de la Constitución. Esta Orden del Ministerio de Trabajo establece la calificación y los rasgos esenciales de las sociedades laborales que han sido mantenidos por las leyes que posteriormente han regulado esta figura.

La gran pregunta es si hay que considerarse satisfechos con las políticas fiscales (subvenciones y beneficios) que se fijan en relación con las entidades de economía social. La respuesta es difícil en términos globales. Habría que ir a una desagregación y examinar caso por caso, e incluso establecer las oportunas comparaciones. Así, por ejemplo, las cooperativas de trabajo asociado tienen un tratamiento tributario más favorable que las sociedades laborales, que es muy limitado. Por otra parte, y en relación con los beneficios fiscales, conviene advertir que los que se han establecido a favor de las empresas de reducida dimensión (libertad de amortización, tipo de gravamen reducido y deducción de la pérdida por deterioro de los créditos) han reducido el diferencial que existía a favor de las sociedades personalistas. Y lo mismo puede afirmarse sobre la extensión de las exenciones en el Impuesto sobre Operaciones Societarias (IOS), que ahora se aplican a todas las sociedades. En resumen, y como hemos apuntado, en la medida que se disminuye la carga tributaria sobre las empresas de reducida dimensión, se aminora la ventaja comparativa de las empresas participativas que aquí se estudian.

En mi opinión, sí debe mantenerse una petición de ayudas para las entidades a que nos referimos y debe hacerse de manera razonada, buscando aquellas medidas que, principalmente, puedan favorecer más la creación de las mismas, su desarrollo y competitividad. Hay que tener en cuenta que el constituyente fue tajante expresando claramente lo que quería a través de mandatos concretos a los poderes públicos, entre ellos al propio legislador ordinario. Y hay que recordar, también, que la Constitución es una norma jurídica de aplicación directa, según dispone su artículo 9.1.

Habría que añadir a estas consideraciones que la igualdad constituye uno de los valores superiores del ordenamiento y que debe extenderse a todas las posibilidades sociales. También a la de responsabilizarse de su propio empleo y a la de poder iniciar una actividad empresarial.

Desde un punto de vista estrictamente económico, las ayudas a empresas participativas permiten un retorno importante en forma de impuestos y cuotas de la seguridad social. La resistencia de este tipo de entidades a situaciones de crisis derivada de la alta productividad que alcanzan a través de la consideración de la empresa como propia por los trabajadores y de su mayor flexibilidad, reduce el coste global y final de estas ayudas, al generar una mayor contrapartida.

Desde otra perspectiva, hay que recordar que en los estados modernos y en las economías más avanzadas, la ayuda financiera y tributaria se extiende a todas las empresas en forma de subvenciones, acceso al crédito, beneficios fiscales, etc., sin distinción de su naturaleza. La empresa capitalista participa de estos beneficios de manera importante por su extensión y por la cuantía de beneficios que obtiene. Sería desproporcionado, injusto y contrario a la Constitución discutir las ayudas a las empresas participativas de economía social que no pueden acceder al mercado de capitales, disfrutan muy escasamente de las importantes deducciones tributarias por investigación (por la carencia de infraestructuras para ella y por su alto coste), su relación bancaria puede ser más difícil que la que tienen las empresas capitalistas, etc.

La posición concreta de determinadas entidades, particularmente, cooperativas de trabajo asociado y sociedades laborales

Como ya indicamos en el apartado primero de este artículo, el título “economía social” comprende un conjunto diverso de actividades y, por ello mismo, una pluralidad de entidades que las desarrollan. En este amplio elenco se encuentran las cooperativas, sociedades laborales, mutualidades de previsión social, mutuas de seguros, fundaciones, asociaciones, centros especiales de empleo y entidades de inclusión social. A esta relación hay que añadir, para conocer la complejidad del campo de la economía social, la pluralidad de figuras que se cuentan bajo el rótulo de cooperativas; desde las de consumidores y usuarios hasta las que podríamos considerar sus antagonistas, las de trabajo asociado. Igualmente, las cooperativas de empresarios (agrarias y de servicios) integradas por titulares de explotaciones económicas, y las de trabajadores. La tipicidad de las cooperativas de viviendas, en las que varias personas se agrupan para construir y promover su propia vivienda, destaca también del resto de los tipos de estas sociedades.

En todas estas entidades se dan las dos notas esenciales a que nos hemos referido al principio de este trabajo: actividad empresarial (combinación de factores de producción) e interés general. Este tiene manifestaciones concretas en cada tipo de entidades y va desde la responsabilidad de los ciudadanos por sus problemas esenciales (mutualidades de previsión social y cooperativas de viviendas) a la actuación en favor de los discapacitados (centros especiales de empleo) y a la creación de un empleo de calidad (cooperativas de trabajo asociado).

Nuestro estudio se centra en las empresas (sociedades) participativas de la economía social, aquellas que directamente tienen como objeto la producción de

bienes y servicios para el mercado. Son sociedades formadas por trabajadores, a diferencia de otras cooperativas, que agrupan a empresarios (agrarias y de servicios). Su amplitud subjetiva es notable y la necesidad de un espíritu cooperativo parece mayor que en otros tipos por la incidencia del mercado sobre la empresa en forma de una competencia más directa con empresas capitalistas. Su calificación de participativas se fundamenta en la participación de los trabajadores en la toma de decisiones. En las cooperativas es máxima, dada la realización plena del principio democrático: una persona, un voto. En las sociedades laborales esta participación es menor, ya que hay una titularidad concreta del capital por parte de los socios. Ahora bien, el hecho de que la mayoría del capital social deba pertenecer a los socios y que ninguno de ellos pueda ser titular de más de un tercio del capital mismo, le da también un carácter participativo notable a este tipo de sociedades.

La creación de condiciones favorables a las cooperativas de trabajo asociado y sociedades laborales

La mejora de la información y el conocimiento de estas entidades

La primera de estas circunstancias que puede y debe contribuir a la creación y desarrollo de este tipo de sociedades es un mayor y mejor conocimiento de las mismas. Su estudio y difusión es muy escaso en las facultades universitarias (Jurídicas, Económicas y Empresariales) e igualmente en los centros de enseñanza no universitarios. Salvo excepciones, la regla general es la falta de información y formación sobre las mismas, o una diferencia muy importante en relación con la atención que se dedica a las sociedades capitalistas. Es cierto que el protagonismo corresponde a éstas, lo cual no excluye la difusión de enseñanzas sobre sociedades participativas de la economía social.

Las encuestas de opinión realizadas entre jóvenes en formación sobre su ubicación laboral señalan claramente las preferencias de empleo de éstos: las administraciones públicas y las empresas capitalistas. La respuesta “creación de empresa propia” es minoritaria, y lo mismo el conocimiento de las estructuras jurídicas y económicas adecuadas para ello. La primera condición favorable es, pues, el conocimiento de estas empresas participativas que permiten la presencia del socio en el proceso de toma de decisiones, comenzando desde las que se refieren a la creación de la propia entidad hasta su funcionamiento y a la limitación del riesgo que asumen los socios trabajadores. Junto a esta condición genérica hay otras específicas a las que nos referiremos a continuación.

La formación específica de los socios de las empresas participativas

Junto al conocimiento y estudio de las figuras societarias a que nos referimos, es conveniente la formación específica de los socios de estas entidades. Es una consecuencia de la falta o defectuoso conocimiento de las empresas participativas. En las administraciones públicas y en las sociedades capitalistas, la toma de

decisiones es, en gran parte, externa a los trabajadores. En las Administraciones, gran parte de las decisiones tienen un origen normativo y la capacidad de innovación y modificación de los empleados públicos es limitada. En las sociedades capitalistas, el ámbito de decisión es mayor, aunque el núcleo decisorio corresponde normalmente, con todos los matices que se quiera, a un grupo reducido de dirigentes.

El hecho de que en las sociedades participativas la aproximación a la toma de decisiones de los socios trabajadores sea mayor (en algunos casos, como en las cooperativas de trabajo asociado, casi máxima), supone una mayor responsabilidad de los socios, un hábito en la discusión y adopción de las decisiones y la obligación de proponer alternativas, la confianza en los otros socios como punto de partida, la aceptación sin problemas de soluciones de convergencia, etc. Supone una separación muy importante del esquema de Administración Pública y de empresa capitalista que es el referente principal y ordinario en el que, como hemos dicho ya, las decisiones están distanciadas de los trabajadores.

Esta situación requiere una preparación específica, como corresponde a la asunción de una responsabilidad nueva que supone una aceptación de liderazgos generados en la propia empresa y una actuación pro convergencia de las decisiones. Y esta preparación específica reclama centros también singulares en los que, de la forma más sencilla y con un coste mínimo que, además, podría inscribirse dentro de las actividades de promoción de empleo, se procuraría una información y formación orientada a las nuevas responsabilidades. En España hubo una experiencia en este sentido durante los años 1978-1980 que ofreció un resultado positivo.

La financiación de las empresas participativas

Junto al tema de la formación específica a que acabamos de referirnos, la financiación de este tipo de empresas constituye la cuestión esencial para su creación y desarrollo. Varias son las razones que dificultan una financiación normal (al margen de situaciones transitorias provocadas por crisis financieras generales). En primer lugar, la dificultad para acceder al mercado de capitales; en gran parte debido a su reducida dimensión —en la mayor parte de los casos— así como por una relación menor con los centros de decisión bancarios que las empresas capitalistas, que suelen tener un círculo de acción más amplio en este campo financiero. En segundo término, por la menor capacidad económica de sus socios, lo que es un resultado lógico de la comparación de las sociedades personalistas y las capitalistas.

En teoría, todas las vías de financiación están abiertas: aportaciones voluntarias de los socios; secciones de créditos de las propias cooperativas; emisión de obligaciones; cooperativas de crédito cuya consideración hacia los otros tipos de estas entidades debe ser, lógicamente, mayor; y préstamos participativos. Particular interés, por su potencial también teórico, adquiere esta última figura definida en el artículo 54 de la Ley de 1999: “La Asamblea General podrá acordar la emisión de títulos participativos, que podrán tener la consideración de valores mobiliarios y darán derecho a la remuneración que se establezca en el momento de la emisión, y que deberá estar en función de la evolución de la actividad de la

cooperativa pudiendo, además, incorporar un interés fijo. El acuerdo de emisión, que concretará el plazo de amortización y las demás normas de aplicación, podrá establecer el derecho de asistencia de sus titulares a la Asamblea General, con voz y sin voto¹. La dificultad reside en si esta regulación jurídica, sin duda acertada, es suficiente para que estos títulos participativos sean una técnica de financiación significativa fuera de las grandes cooperativas.

En mi opinión, hay dos vías que deben recorrerse simultáneamente para tratar de salvar este obstáculo difícil. Las ayudas públicas son la primera de ellas, por afectar al momento de la creación de la empresa. Hay avances concretos en este camino. La capitalización de las prestaciones de desempleo para la creación de una cooperativa de trabajo asociado o una sociedad laboral y la exención fiscal establecida en relación con la prestación que se destina a esta finalidad, es una medida positiva. Además, tiene la consideración financiera favorable: se cambia una prestación improductiva, aunque sea capitalizada, por la generación de recursos que suponen la creación de una empresa en la que, además, es obligatorio mantenerse, al menos, durante un plazo de cinco años.

Este momento de la creación de la empresa recibe también las ayudas de las Administraciones Públicas generales y autonómicas, que en la mayor parte de los supuestos están vinculadas a la creación de puestos de trabajo. Hay que tener en cuenta que se ha derogado el gravamen sobre la constitución de empresas, incluido en la figura del Impuesto sobre Operaciones Societarias. En definitiva, la creación de empresas participativas que aquí estudiamos tiene ayudas de interés. El problema es su suficiencia, aunque no se pueda negar su valor como primera piedra. Hay que recordar que la aportación de los socios será de una cuantía limitada por tratarse, en su mayor parte, de personas con una capacidad reducida en el ámbito bancario y, en general, crediticio.

La solución a esta situación tiene que venir a través de las garantías de los préstamos iniciales que puedan ofrecerse sobre el patrimonio de la sociedad pero, sobre todo, de la socialización de la garantía. Esta es la gran respuesta en el panorama y situación actuales. La socialización es posible y depende de la voluntad y acierto de los propios interesados y de la convicción y decisión de las administraciones públicas. El mecanismo existe; las sociedades de garantía recíproca prestan avales a sus socios partícipes con el exclusivo objeto de favorecer el giro o tráfico de su empresa y, además, pueden prestar asistencia y asesoramiento financiero.

La figura de los socios protectores, que no podrán solicitar la garantía de la sociedad, tiene la mayor importancia y es el vehículo de colaboración y ayuda que las entidades públicas pueden utilizar para fomentar las sociedades de garantía recíproca. La línea de evolución debe de ser que estos socios protectores aumenten estas aportaciones en una toma de responsabilidad apoyada en la idea de que tiene un menor coste participar en la socialización de garantías que la subvención directa, sin perjuicio de mantener ésta, sobre todo en el punto de arranque de la sociedad participativa, como antes hemos apuntado, y tener

1 La *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 68, 2010, contiene diversos artículos sobre financiación de indudable interés. Aquí se destaca el de Rocafort Nicolau, A., "La financiación cooperativa mediante la emisión de títulos participativos", pp. 141 y ss.

presente que las ayudas a las empresas participativas generan retornos para el sector público en forma de cuotas de la Seguridad Social e Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (retenciones). Hay que tener en cuenta que la legislación española sobre sociedades de garantía da presencia, en el Consejo de Administración, a los socios protectores, y es este órgano colegiado el que otorga las garantías de que se trate.

Hay que saber, finalmente, que los socios tienen el derecho a solicitar las garantías y el asesoramiento de la sociedad, que el Consejo de Administración resuelve caso por caso y que las participaciones sociales quedan afectas a una garantía otorgada y no extinguida. Esta afección cierra el círculo de las garantías a que nos venimos refiriendo.

En resumen, no se trata de defender a las sociedades de garantía recíproca ni de predicar sus virtudes. Se quiere, únicamente, insistir en las ventajas de la socialización de las garantías (ampliando la base subjetiva de los socios), indicar las ventajas de su mayor difusión y recordar que siempre para los socios protectores es menos costoso avalar que subvencionar, sin que se renuncie a la subvención, como hemos dicho ya, en el momento del comienzo de la actividad. Todo ello sin perjuicio de que una sociedad de garantía pueda conseguir una cierta globalización de la interlocución con las entidades financieras, también beneficiosa para las sociedades participativas en forma de menor onerosidad de las exigencias bancarias. Hay ejemplos de sociedades de garantía recíproca en el campo de la economía social (Oinarrí en el País Vasco es uno de ellos) que constituyen un paradigma que debe ser citado en justo reconocimiento a sus gestores para un mayor respaldo de la idea que encarnan².

La conveniencia de reforzar la coordinación de las empresas asociativas

La coordinación de actuaciones y medidas entre los agentes económicos es siempre una política conveniente por la utilidad del intercambio de experiencias, la reducción de costes, la financiación compartida, el mayor eco en el círculo económico de que se trate. Lo es más aún en aquellos sectores de la actividad como la economía social, en los que el punto de arranque de las entidades no tiene el respaldo que ofrecen las empresas capitalistas.

Esta coordinación es siempre una regla de organización y economía positiva, más aún en las empresas participativas que compiten en condiciones de desigualdad real con las empresas capitalistas, por sus mayores dificultades para acceder al mercado de capitales, por sus conexiones financieras más débiles, menos eco social de sus actuaciones, etc. El ordenamiento español tiene unas posibilidades amplias de coordinación organizadas desde planteamientos diversos. Así, la Ley 27/1999, de Cooperativas, establece el fondo obligatorio de educación y promoción que se destinará, entre otras finalidades, a la promoción de las relaciones intercooperativas. Igualmente, la Ley contempla distintas figuras

2 La Revista *Gatza*, núm. 135, octubre 2010, págs. 16 y 17, es ilustrativa de la utilidad y eficacia de estas sociedades de garantía para la economía social y de las perspectivas de futuro, que son ciertamente halagadoras.

en cuyo seno la colaboración y coordinación es posible. Así, todo el fenómeno del asociacionismo cooperativo: uniones, federaciones y confederaciones. Todas ellas tienen no sólo funciones de representación y defensa de intereses generales, sino también de promoción y formación cooperativa y de organización de servicios de asesoramiento y, en general, todos los que sean convenientes a los intereses de los socios.

En la misma línea se sitúa la Ley 4/1997, de 24 de marzo, que regula las Sociedades Laborales y permite (como no podía ser menos) la formación de asociaciones o agrupaciones específicas; tanto para fines de representación ante las administraciones públicas como para la organización de servicios de utilidad común. Este asociacionismo de intereses comunes (que sería posible también al amparo del derecho de asociación) tiene una amplitud máxima y sitúa una parte del desarrollo de las empresas asociativas en el campo de las propias cooperativas de trabajo asociado y sociedades laborales que estudiamos. Son ellas las que deben estimular estas medidas y tipos de coordinación. Las ventajas de la actuación conjunta están fuera de toda duda. Puede afirmarse que la creación y desarrollo de las empresas participativas depende, en gran medida, de la voluntad de asociación entre las personas y entidades. Es cierto, como hemos dicho, que las ayudas públicas en sus distintas formas son necesarias. Pero también lo es que la voluntad de asociación y coordinación resulta indispensable, no sólo para existir, sino también para crecer.

Referencias

Rocafort Nicolau, A., "La financiación cooperativa mediante la emisión de títulos participativos", *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 68, 2010, págs. 141 y ss.

Aa. Vv., *Revista Gatza*, núm. 135, octubre 2010, págs. 16 y 17.

Referencias normativas.

Constitución Española de 1978.

Orden Ministerial de 12 de enero de 1979, de creación de las Sociedades Laborales.

Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones.

Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, Reguladora del Derecho de Asociación.

Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines de Lucro y de los Incentivos Fiscales al Mecenazgo.

Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.

Ley 4/1997, de 24 de marzo, de Sociedades Laborales.